

## Fachrichtung Finanzberatung

Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationseinheiten nach § 4 Absatz 3 Nummer 2 in Verbindung mit Absatz 5

Der jeweiligen Wahlqualifikationseinheiten ist eine Präambel zugeordnet, die ihren grundlegenden Sinn und Zweck erklärt.

### 1. Finanzierungsberatung von gewerblichen Kunden

Präambel: In diesem Wahlbereich stehen die Kapitalbeschaffung von gewerblichen Kunden sowie die besonderen Finanzierungswege im Mittelpunkt. Aufgrund der Komplexität des Themas reicht eine Einzelkundenbetrachtung aus. Eine Vertriebsaktion ist somit nicht notwendig.

- a) persönliche und gewerbliche Finanzsituation des Kunden erfassen
- b) Finanzierungsbedarf ermitteln
- c) Finanzierungswege bedarfsgerecht darstellen
- d) kundengerechte Angebote erläutern
- e) Ergebnisse festhalten und Auftrag entgegennehmen
- f) weiteres Vorgehen mit dem Kunden festlegen und dokumentieren

### 2. Optimierung von Finanzproduktbeständen der Kunden

Präambel: Bei der WQE sollen Anlässe identifiziert werden, die Bestände von Finanzprodukten (nicht Finanzierungsprodukten) betreffen und Optimierungsmöglichkeiten hervorrufen. Es sind also immer mehrere Kundenbeziehungen zu betrachten.

- a) Anlässe zur Überprüfung erkennen und Überprüfung durchführen
- b) Kundenportfolio anlassbezogen analysieren, das Risikoprofil berücksichtigen und Ergebnisse bewerten
- c) Maßnahmen zur Optimierung der Finanzanlagen unter Abwägung von Vor- und Nachteilen vorschlagen und Entscheidungen vorbereiten
- d) Maßnahmen in Abstimmung mit dem Kunden umsetzen
- e) Nachhaltigkeit der Maßnahmen im Kontext der Portfolioentwicklung des Kunden überprüfen und bewerten

### 3. Private Immobilienfinanzierung und Versicherungen

Präambel: Bei folgenden Inhalten soll der ganze Verkaufsprozess rund um einen Immobilienerwerb eines Privatkunden betrachtet werden. Im Vordergrund soll dabei die Finanzierung der Immobilie stehen verbunden mit den dafür notwendigen Versicherungen. Aufgrund der Komplexität des Themas reicht die Betrachtung einer einzelnen Kundenbeziehung aus. Eine Vertriebsaktion ist nicht notwendig.

- a) Immobilienerwerb als Anlageoption darstellen
- b) Finanzierungsbedarf ermitteln
- c) Finanzierungsmöglichkeiten bei Erwerb und Errichtung von Immobilien darstellen
- d) rechtliche und wirtschaftliche Voraussetzungen für Immobilienfinanzierung überprüfen
- e) über versicherbare Risiken im Zusammenhang mit Immobilienerwerb und -finanzierung beraten
- f) Bedarf für Versicherungsprodukte ermitteln, Angebote erstellen und erläutern
- g) Daten für Immobilienbewertungen und Beleihungswerte ermitteln
- h) Finanzierungspläne und -angebote erläutern
- i) Finanzierungsanträge aufnehmen und Vollständigkeit der Unterlagen sicherstellen
- j) über Voraussetzungen und Modalitäten der Auszahlungen informieren

## Fachrichtung Finanzberatung

Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten in den Wahlqualifikationseinheiten nach § 4 Absatz 3 Nummer 2 in Verbindung mit Absatz 5

Der jeweiligen Wahlqualifikationseinheiten ist eine Präambel zugeordnet, die ihren grundlegenden Sinn und Zweck erklärt.

### **4. Vertrieb von Produkten der betrieblichen Altersvorsorge**

Präambel: Die folgenden Inhalte umfassen den Verkaufsprozess zu Produkten der betrieblichen Altersvorsorge. Dabei müssen sowohl die Arbeitgeber- als auch die Arbeitnehmerseite betrachtet werden. Aufgrund der Komplexität des Themas reicht die Betrachtung einer einzelnen Kundenbeziehung auf Arbeitgeber- und Arbeitnehmerseite aus.

#### **4.1 Kundenberatung von Arbeitgebern und Arbeitnehmern**

- a) Analyse der Unterstützungsleistungen durchführen
- b) Versorgungsziele feststellen
- c) Versorgungslücken ermitteln
- d) Kunden über Durchführungswege beraten
- e) rechtliche Vorschriften berücksichtigen

#### **4.2 Angebot und Antrag**

- a) Angebote entwickeln und erläutern
- b) Beiträge ermitteln
- c) Antragsdaten aufnehmen
- d) über den Prozess der Antragsbearbeitung informieren